



I Клиентская конференция

2026



Дмитрий Смирнов

Директор по развитию



**70% AI-пилотов проваливаются.
Как попасть в оставшиеся 30%**



О компании «КОРУС Консалтинг»

Создаём ИТ-решения, которые приносят значимый и измеримый результат



- ИТ-консалтинг
- Автоматизация бизнес-процессов
- ИТ-инфраструктура
- ИТ-аутсорсинг
- Заказная разработка
- Корпоративный акселератор

2000

год основания
компании

10+

компаний
в экосистеме

СПб, Москва,
Астана

офисы

2 400+

завершённых проектов

1 600+

сотрудников

10,8 млрд

выручка за 2025

Комплексные решения для нового уровня работы с клиентами



Управление продажами

Управление маркетингом

Клиентский сервис

Контакт-центр

AI-стратегия

Роботизация

Работа с клиентской базой

Управление полевыми сотрудниками

ВРМ-процессы

Создаём надёжные решения, которые повышают эффективность коммерческих служб:

- Миграция на отечественные CRM
- Бизнес-консалтинг по внедрению систем
- Выбор и сравнение платформ
- Проектирование ИТ-архитектуры
- Быстрые внедрения с запуском MVP
- Развитие и техническая поддержка
- UI/UX-дизайн систем

КЛИЕНТЫ



BOSCH

ИНГОССТРАХ



lamoda



ПЕТРОВИЧ



ВОСТОКЦЕМЕНТ



№1

CRM-интегратор
(Рейтинг Рунета 2022)

ТОП-10

Поставщики CRM
(TAdviser 2022)

100+

специалистов
в департаменте

120+

реализованных
проектов

15

лет практики внедрения CRM

Философия внедрения



Что входит в работы по внедрению CRM/BPM-платформ

1

Бизнес-консалтинг

- Поможем сформировать техническое задание, обеспечим «экспертный взгляд» на бизнес-процессы
- Разработаем дорожную карту внедрения ИТ-проекта

2

Выбор CRM/BPM-платформ

- Подберём CRM/BPM-платформу, которая лучше всего подходит для ваших процессов
- Учтём стоимость эксплуатации и развития системы

3

Проектирование ИТ-архитектуры

- Проектируем индивидуальную ИТ-архитектуру и интеграции, используя максимальные «коробочные» возможности платформы

4

Внедрение CRM/BPM-платформы

- Установим CRM/BPM-платформу
- Настроим базовые процессы, роли, права доступа
- Перенесём клиентские данные из Excel или другой системы в новую CRM/BPM

5

MVP: Автоматизация критичных процессов

- Настроим индивидуальные бизнес-процессы, которые более всего влияют на эффективность бизнеса

6

Внедрение AI-идеологии

- Выбор и обоснование AI-подхода
- Внедрение AI-инструментов

Официальный партнёр Pyrus

15+ лет

практики внедрения CRM
и BPM

10+

специалистов в штате

6+ лет

средний опыт сотрудников

Компетенции

CRM

Корпоративные процессы

AI-сценарии

Наши отрасли

Дистрибуция

Производство

Финансы

Строительство

Телекоммуникации

Образование

Ритейл



ИИ и Pyrus

Точка, в которой мы находимся



- 1 Резкое развитие LLM-моделей
- 2 Развитие концепции ИИ-ассистентов
- 3 Массовое проникновение во все сферы
- 4 Развитие ИИ-агентов
- 5 OpenAI, Claude Code, GLM. Революция в создании приложений и новых сущностей.
Vibe-coding

Основные инсайты



Прямо сейчас **меняется модель работы с информацией.**

Вокруг нас — облако новых смыслов и новая скорость за счёт взаимодействия ИИ-агентов, людей и приложений.

Это даст большие возможности для бизнеса:

1 Повышение скорости работы эффективных людей

2 Скорость проверки гипотез

3 Скорость создания новых продуктов

4 Скорость и эффективность обмена информацией между людьми/сервисами и компаниями

Встроенные ИИ-инструменты



ИИ-ассистент

Личный помощник пользователя: выполняет широкий набор действий по запросу в чате

ИИ-бот

Виртуальный участник процессов, автоматизирует сценарии по заданному промπτу

- Настройка без кода и интеграций

- Архитектурный паттерн RAG

- Система ролей и уровней доступа

Доступно всем пользователям на платных тарифах — начать пользоваться можно сразу, достаточно нажать на иконку в правом нижнем углу

Ассистент и бот обладают одинаковой функциональностью, разница только в механике: сценарий можно обкатать на ассистенте (проверить промπτы и результат), а затем настроить бота на ту же цепочку — для полной автоматизации без подтверждений

Что чаще всего мешает внедрению



1 Нет связи с целями и стратегией компании

2 Автоматизируется неэффективный процесс AS IS

3 Компания организационно не готова к новой модели работы

4 Неверно выбрана система

5 Проект остаётся инициативой ИТ без вовлечения бизнеса

6 Нет владельца бизнес-результата

7 До старта не определены измеримые критерии успеха

8 Пилот запускается без понимания дальнейшего масштабирования

≥70%

ИИ-пилотов
не масштабируются

«Пилот ради пилота»

Нет метрик до старта. Успех не определён — нет Baseline для сравнения

Неправильный use case

Взяли «интересное», а не то, что влияет на P&L. Нет владельца процесса

Изоляция от бизнеса

ИТ делают пилот отдельно. Бизнес-команда не вовлечена, не принимает результат

Игнорирование масштабирования

Пилот на 5 человек. Переход на 500 — совсем другая архитектура и поддержка

02 / Наша методология: ROI-based подход



Переходим к следующему шагу, только если проект окупается ≤ 3 лет

1

Экономическое обоснование

- ключевая метрика и её влияние на бизнес
- TCO на горизонте 36 мес.
- критерий окупаемости ≤ 3 года

2

Диагностика AS IS

- фиксируем бизнес-боль и карту процесса
- базовые метрики (Baseline)
- владелец + KPI + окно измерения

3

Технология и пилот

- минимальная интеграция
- ограниченный rollout 10–30%
- замер KPI и фактических расходов

4

Масштабирование и P&L

- пошаговый rollout с интеграцией
- ретроспективы качества и поддержка
- контрольные замеры метрик $\rightarrow$ ROI

На каждом этапе **GATE**: достигнуты ли целевые показатели?
Если нет — останавливаемся и пересматриваем

С чего начать: практический чек-лист



Неделя 1–2

- провести сессию «инвентаризации процессов» с ключевыми директорами
- собрать список из 10–20 кандидатов на автоматизацию
- назначить процессных владельцев по каждому use-case

Неделя 3–4

- заполнить карточки процессов (AS IS, боль, KPI)
- оценить каждый use-case по матрице «Ценность × Реализуемость»
- выбрать топ-3 quick win для первого квартала

Месяц 2–3

- зафиксировать Baseline по выбранным процессам
- рассчитать индикативный ROI и согласовать с руководством
- запустить первый пилот с ограниченным rollout (10–30%)

Месяц 4+

- измерить KPI vs Baseline после 4–8 недель пилота
- принять решение о масштабировании (Gate-критерий)
- настроить дашборд мониторинга и отчётность для совета

Работа над ошибками

Негативные результаты, приводящие к денежным потерям



Наши пользователи
не хотят работать
в системе.



Система
не используется.



Мы хотели не то,
что получили. Давайте
всё переделаем.



В системе неудобно
работать.



Руководство
не выделяет денег
на развитие системы.



Работа в системе
замедляет процессы.



Почему
не предусмотрены
самые очевидные
вещи?

Негативные результаты, приводящие к денежным потерям



Наши пользователи
не хотят работать
в системе.



Система
не используется.



Мы хотели не то,
что получили. Давайте
всё переделаем.



В системе неудобно
работать.



Руководство
не выделяет денег
на развитие системы.



Работа в системе
замедляет процессы.



Почему
не предусмотрены
самые очевидные
вещи?



Пользователи
используют сторонние
AI и не заходят
в систему.

Как избежать дорогостоящих ошибок



- 1 Наличие взаимосвязи с целями и стратегией компании
- 2 Соответствие текущему уровню понимания и культуры работы с CRM
- 3 Корректный выбор системы
- 4 Правильный выбор методологии внедрения системы
- 5 Сделать максимум для удобства работы пользователей
- 6 Хорошая подготовка внутри компании и выбор правильного партнёра для внедрения

Как избежать дорогостоящих ошибок



- 1 Наличие взаимосвязи с целями и стратегией компании
- 2 Соответствие текущему уровню понимания и культуры работы с CRM
- 3 Корректный выбор системы
- 4 Правильный выбор методологии внедрения системы
- 5 Сделать максимум для удобства работы пользователей
- 6 Хорошая подготовка внутри компании и выбор правильного партнёра для внедрения
- 7 Корректное использование ИИ-инструментов



Спасибо!



Ваши вопросы



Дмитрий Смирнов

Директор по развитию